

Les organismes communautaires et le commerce international



1998-05-08

Keane Shore

[Légende : Exportation de marchandises d'un port d'Amérique latine.]

La nécessité (l'occasion aidant) a poussé bon nombre de petits organismes communautaires à se lancer dans le commerce international.

Au Canada, certains organismes communautaires commencent à chercher dans les activités commerciales une nouvelle source de revenu, la réduction du financement de sources traditionnelles les ayant forcés à repenser leurs propres budgets. Ils veulent ainsi veiller à ce que les échanges extérieurs et les conditions de travail soient justes et équitables et s'assurer de l'utilisation durable des ressources.

Jusqu'à tout récemment, il était difficile de savoir par où commencer. L'information sur le commerce était éparse mais assez abondante pour remplir plusieurs classeurs. Ces renseignements étaient aussi tellement spécialisés que leur simple collecte exigeait des ressources beaucoup plus considérables que celles dont disposaient la majorité des organismes communautaires.

Un guide pratique

Afin de régler ce problème, [West End Community Ventures](#), organisme de la région d'Ottawa, a travaillé d'arrache-pied pour colliger et résumer la montagne de renseignements diffusés en un guide pratique, *Practitioner's Resource Guide for Global Trading by Community-based Organizations*, afin d'enseigner aux organismes communautaires intéressés les rouages du commerce international. Le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) a financé des consultations en vue de la préparation de cet ouvrage et Développement des ressources humaines Canada s'est chargé des coûts de publication.

Le guide est né de la conviction selon laquelle, à de rares exceptions près, les organismes communautaires canadiens accusaient du retard au chapitre du commerce alternatif et de la réciprocité des échanges. *Nous étions d'avis qu'il était grand temps de faire prendre conscience aux organismes communautaires du pays que cette réalité existe ailleurs et qu'eux aussi peuvent y participer*, déclare [Art Montague](#), directeur de West End Community Ventures.

Des possibilités de maillage

Les débouchés n'étaient plus à démontrer, poursuit Montague. Il nous fallait cependant l'apport de spécialistes du développement international avec qui nous pourrions examiner les possibilités de maillage.

La version anglaise du guide est utilisée tant par les organismes canadiens que par ceux du Sud qui s'intéressent aux importations canadiennes et à l'exportation de biens au Canada, affirme Montague. La version française préparée par le [Conseil de la coopération de l'Ontario](#), *Guide pratique pour le commerce équitable international*, aborde le sujet sous un angle légèrement différent. Les deux éditions offrent aux néophytes des conseils sur le démarrage de leur entreprise, mettent en lumière les questions à examiner et indiquent où trouver des compléments d'information. Ils proposent des moyens de veiller à la réciprocité des termes des échanges et mettent les nouveaux commerçants en garde contre les embûches que peuvent poser les différences culturelles et les taux variables des changes. Ils recommandent aussi de retenir dans le pays commerçant les services d'un intermédiaire qui s'occupera de détails exigeant une connaissance approfondie du pays en question.

Plus que de menus larcins

Tout dépend des biens exportés, mais sans un agent pour en prendre livraison, rien ne garantit que les articles envoyés atteindront leur destinataire, avertit Montague. Dans bien des pays, dans plus d'un port, les vols sont fréquents.

Bien que le guide s'adresse surtout aux organismes communautaires, il servira également aux petites entreprises privées qui démarrent sur les marchés internationaux. *Qui que vous soyez, vous ne pouvez échapper à certaines règles si vous voulez réussir dans ce domaine*, explique encore Montague.

Attirer l'attention

Jusqu'à présent, West End a reçu environ 450 commandes du guide, surtout d'organismes communautaires canadiens et américains. Même s'il est impossible de déterminer la diffusion exacte du guide à l'extérieur du Canada, il semble attirer l'attention beaucoup plus que ne le laisserait supposer le seul chiffre des ventes. Aux Philippines, 200 résumés ont été remis à des coopératives locales dans le cadre d'un programme d'aide au développement. L'intérêt manifesté par ces entreprises a incité West End à diffuser son guide en Inde et en Thaïlande. En outre, le guide sera mis à jour et lancé sur le nouveau site web de West End.

Selon Montague, le guide rejoindra un nombre croissant de lecteurs puisque plusieurs organisations non gouvernementales intéressées au développement international chercheront de nouveaux modes de financement. Parmi les ONG canadiennes, citons [Bridgehead d'Oxfam Canada](#) et [Mennonite Economic Development Associates](#) (MEDA) et, à l'étranger, [PEOPlink](#) dont le site web donne aux organismes communautaires d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine l'occasion d'acquérir des connaissances utiles sur la commercialisation.

Keane J. Shore est un rédacteur-réviseur basé à Ottawa. (Photo : CRDI)

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Art Montague, West End Community Ventures, 10A Shehyn Lane, Nepean (Ontario) Canada K2G 4Y3; tél. : (613) 723-2095; téléc. : (613) 723-6313; courriel : westven@cyberus.ca

Conseil de la coopération de l'Ontario, 214, chemin Montréal, Vanier (Ontario), Canada K1L 8L8; tél. : (613) 746-3276, poste 393; téléc. : (613) 746-6035; courriel : cco@cooperation-ont.org

Des liens à explorer...

[Commerce international : vers plus d'équité ?](#), par Henry Heald.

[La croissance économique mondiale : en passant par le Sud](#), par Curt Labond.

[Le projet Yucape : le développement économique dans la péninsule du Yucatán](#), par Chris Hayes.

[Commerce, emploi et compétitivité.](#)